

Senin, 8 Februari 2021

1. Asuransi Jiwa Tawarkan Beragam Solusi Lewat Kanal Bancassurance Media Asuransi / Edisi Januari 2021 hal. 10-11

Cover Story

Asuransi Jiwa Tawarkan Beragam Solusi Lewat Kanal Bancassurance

Bancassurance masih menjadi salah satu kanal distribusi penting bagi industri asuransi jiwa. Di tengah pandemi Covid-19, jalur distribusi ini tetap mampu menunjukkan tajinya. Sejauh mana pada tahun ini perusahaan asuransi jiwa dapat meningkatkan pencapaian bisnis melalui kanal *bancassurance* yang sudah ada di Indonesia lebih dari 20 tahun lamanya ini?

Di tengah pandemi Covid-19, *bancassurance* merupakan jalur distribusi yang memberikan kontribusi terbesar bagi pendapatan premi industri asuransi jiwa di Tanah Air. Kerja sama antara perusahaan asuransi dan perbankan merupakan salah satu saluran pemasaran perusahaan asuransi yang paling dominan setelah keagenan. Kanal *bancassurance* berkontribusi mencapai 21,8 persen dari total premi industri asuransi per September 2020.

Hal ini diungkapkan oleh Kepala Eksekutif Pengawas Industri Keuangan Non Bank (IKNB) Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Riswandi, dalam webinar bertajuk *Ekspektasi Dunia Usaha dan Perbankan terhadap Industri Asuransi* yang diselenggarakan Media Asuransi, beberapa waktu lalu.

Namun, Riswandi mengungkapkan kembali pelaksanaan model pemasaran konvensional seiring dengan adanya penurunan cukup signifikan selama masa pandemi. Pandemi Covid-19 memengaruhi perilaku masyarakat dalam mengakses layanan jasa keuangan. Industri perlu meninjau sejauh mana efektivitas pelaksanaan model *bancassurance* yang selama ini dilakukan melalui kantor cabang bank.

Sementara itu, Wakil Ketua Dewan Pengurus Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), Maryoso Sumaryono, mengatakan bahwa hingga September 2020, saat semua jalur distribusi yang lain mengalami penurunan, terjadi kebalikannya pada kanal *bancassurance* yang malah mengalami kenaikan. Jalur *bancassurance* naik 4,8 persen pada periode Januari-September 2020 menjadi Rp62,91 triliun dibandingkan periode yang sama tahun sebelumnya di angka Rp60,04 triliun.

Periode Januari-September 2020 menunjukkan untuk kanal *agency* turun 15,7 persen dari periode yang sama 2019, jalur *telemarketing* turun 17,3 persen dan kanal *others* turun 19,1 persen. Hal ini bisa jadi karena masyarakat masih *walk in* ke bank sehingga penjualan produk asuransi melalui kanal distribusi bank ini masih positif dan bahkan bertumbuh," jelas Maryoso saat menjadi pembicara dalam *Insurance Outlook 2021* Media Asuransi pada Desember lalu.

Sementara sebelum ada pandemi Covid-19, data AAJI menunjukkan pendapatan premi dari kanal distribusi sepanjang 2019 memberikan hasil sebagai berikut, yakni: saluran distribusi *bancassurance* naik 5,4 persen dari Rp79,77 triliun menjadi Rp84,08 triliun atau berkontribusi 42,7 persen di 2019. Jalur keagenan meningkat 6,6 persen dari Rp73,36 triliun menjadi Rp78,21 triliun, berkontribusi sebesar 39,8 persen di 2019. *Telemarketing* naik dari 5,1 persen menjadi Rp4,09 triliun di tahun 2019. Sementara saluran *Employee Benefit* berkontribusi 2,7 persen dari total pendapatan premi Rp5,37 triliun, dan kanal distribusi lain mencatat peningkatan sebesar 25,4 persen menjadi Rp19,89 triliun di tahun 2019.

Saat ini, Generali Indonesia telah menjalin kemitraan dengan Bank Mestika untuk memasarkan *iFuture* dan *iDeal*. Selain itu, dengan Bank BTPN dan Bank Perkreditan Rakyat untuk menyediakan produk *credit life* bagi nasabahnya. "Kebutuhan masyarakat yang makin berkembang di tengah pandemi dan percepatan digitalisasi, melahirkan kebutuhan baru pada masyarakat. Generali telah melakukan eksplorasi konsep-konsep pemasaran dan model kemitraan baru yang inovatif untuk memenuhi kebutuhan tersebut," jelasnya.

Edu Tuhirman mengakui, kanal *bancassurance* merupakan salah satu strategi pemasaran yang terus dioptimalkan untuk menjangkau kebutuhan segmen yang beragam. Terlebih di kondisi saat ini, risiko kesehatan masih tinggi dan sangat penting bagi masyarakat maupun nasabah bank pada khususnya untuk memiliki perlindungan asuransi.

Terkait kondisi saat ini di tengah carut-marut sejumlah kasus yang melanda industri asuransi jiwa, menurut Edu, hingga saat ini kepercayaan bank terhadap bisnis ini masih tetap terjaga. Kolaborasi dan kerja sama dengan para partner masih terus berjalan baik.

Bahkan di 2021 kami terus memperkuat kerja sama di berbagai lini untuk terus menjangkau lebih banyak nasabah agar mereka mendapat perlindungan asuransi, mengingat di tengah kondisi saat ini, risiko hidup semakin tinggi karena pandemi," pungkasnya.

Hal ini juga ditegaskan oleh Chief Partnership Distribution Officer & Direktur PT Asuransi Allianz Life Indonesia, Bianto Surodjo. Menurut dia, bank-bank partner Allianz Life, merupakan institusi yang kuat dan mengutamakan kredibilitas karena bisnis bank adalah bisnis kepercayaan dari nasabahnya. "Oleh karena itu, dalam melakukan bisnisnya, termasuk *bancassurance*, bank cenderung untuk bekerja sama dengan perusahaan asuransi yang kuat, terpercaya dan memiliki *brand image* yang baik," jelasnya kepada Media Asuransi.

Dalam hal ini, lanjut Bianto, Allianz memiliki itu semua. Allianz

Life Indonesia menjadi bagian dari Allianz Group yang telah berusia lebih dari 100 tahun dan telah *survive* melewati berbagai krisis, seperti perang dunia I dan II, *great depression*, dan krisis-krisis besar lainnya. "Sehingga kepercayaan *customers* mengenai *financial soundness* Allianz juga sangat kuat. Ke depan, kami akan terus bekerja sama dengan para partner untuk terus berinovasi dengan produk-produk baru dan solusi-solusi terbaru, sehingga kami terus dapat mengantisipasi pergeseran kebutuhan nasabah," jelasnya.

patkan dari bank-bank partner, seperti Maybank, HSBC, BTPN, serta QNB. Untuk setiap partner bank, Allianz Life memberikan solusi menyeluruh untuk berbagai macam kebutuhan proteksi untuk para nasabah, dari asuransi jiwa sampai asuransi kesehatan, dari asuransi *dwiguna* sampai unitlink dengan berbagai struktur maupun mata uang.

"Allianz Life Indonesia memilih mitra bank yang memiliki basis nasabah yang kuat, menawarkan layanan dan produk keuangan yang beragam bagi nasabah serta memiliki visi yang sama untuk menyediakan solusi keuangan yang sesuai dengan kebutuhan nasabahnya," jelas Bianto.

Menyikapi kondisi saat ini, lanjut Bianto, di tengah-tengah penurunan bisnis di industri asuransi akibat pandemi, bisnis *bancassurance* di Allianz mengalami pertumbuhan yang kuat sepanjang 2020. Pada 2020, *bancassurance* Allianz Life membukukan pertumbuhan Pendapatan Premium Bruto (GWP) sebesar kurang lebih setengah dari total GWP Allianz dalam satu tahun, di tengah-tengah pertumbuhan industri yang negatif. "Sangatlah penting bagi kami memiliki jalur distribusi yang kuat dan seimbang dari *agency*, bank, dan lainnya karena saat ini masih banyak penduduk Indonesia yang belum berasuransi sehingga Allianz perlu memaksimalkan seluruh jalur distribusi tersebut," paparnya.

Secara umum, ungkap Bianto, pada kuartal III/2020 Allianz Life mencatatkan Pendapatan Premi Bruto (GWP) sebesar kurang lebih Rp6,3 triliun atau bertumbuh sebesar 37 persen dibandingkan kuartal III/2019. Jalur distribusi keagenan dan *bancassurance* menjadi kontributor utama untuk perolehan premi ini. "Kami mengharapkan pada tahun 2021, premi kami dapat tumbuh dengan baik. Namun, yang lebih penting adalah bagaimana kami dapat berkontribusi untuk mengasuransikan lebih banyak masyarakat Indonesia," pungkasnya. ■ Wahyu Widhiastuti

Pendapatan Premi Asuransi Jiwa Berdasarkan Kanal Distribusi Januari-September (Rp Triliun)

	2019	2020	Pertumbuhan (%)
Agency	57,38	48,38	-15,7
Bancassurance	60,04	62,91	4,8
Telemarketing	3,05	2,52	-17,3
Others	24,94	20,18	-19,1

Kontribusi Pendapatan Premi Kuartal III/2020 (%)

Agency	36,10
Bancassurance	46,95
Telemarketing	2,88
Others	5,06

Sumber: AAJI

Bianto mengatakan, Allianz telah melakukan penjualan *bancassurance* dalam waktu cukup panjang. Bahkan merupakan salah satu perusahaan asuransi yang sangat aktif dalam *business bancassurance* dalam 2 dekade terakhir ini. "Saat ini melalui kemitraan dengan bank-bank besar di Indonesia seperti Maybank, HSBC, BTPN dan QNB, Allianz Life Indonesia menawarkan produk-produk asuransi disesuaikan kebutuhan nasabah bank. Ini mencakup produk-produk unitlink, asuransi *dwiguna*/produk asuransi tunggal, dan asuransi jiwa kredit dengan berbagai macam model distribusi yang ada," terangnya.

Menurut Bianto, saat ini, produk Allianz Life merupakan salah satu yang terbaik di pasar dan bisa dida-

Cover Story

Bianto Surodjo Masih Melihat Peluang Tingkatkan Bisnis *Bancassurance*



PT Asuransi Allianz Life Indonesia (Allianz Life Indonesia) telah lama melakukan sinergi dengan perbankan untuk melakukan penjualan *bancassurance*. “Bahkan kami merupakan salah satu perusahaan asuransi yang sangat aktif dalam *business Bancassurance* dalam 2 dekade terakhir ini,” kata *Chief Partnership Distribution Officer & Direktur Allianz*

Life Indonesia, Bianto Surodjo kepada *Media Asuransi*.

Melalui kemitraannya dengan bank-bank besar di Indonesia seperti Maybank, HSBC, BTPN dan QNB, menurut Bianto, Allianz Life Indonesia menawarkan produk-produk asuransi yang disesuaikan kebutuhan nasabah bank. Ini mencakup produk-produk unitlink, asuransi dwiguna atau produk asuransi tunggal, dan asuransi jiwa kredit dengan berbagai macam model distribusi yang ada.

Di tengah-tengah penurunan bisnis di industri asuransi saat pandemi ini, bisnis *bancassurance* di Allianz mengalami pertumbuhan yang kuat di tahun 2020. Berdasarkan laporan AAJI kuartal III/2020, jalur *bancassurance* membukukan pertumbuhan Pendapatan Premium Bruto (GWP) sebesar 37 persen dibandingkan periode yang sama tahun lalu, di tengah-tengah penurunan penjualan asuransi pada periode yang sama, sebesar -7 persen.

Pertumbuhan ini, menurutnya, didukung oleh semakin sadarnya masyarakat Indonesia mengenai asuransi sehubungan dengan kejadian pandemi ini serta limpahan *flight-to-quality*. “Ke depannya kami akan terus bekerja sama dengan *partner-partner* kami untuk terus berinovasi dengan produk-produk baru dan solusi-solusi terbaru, sehingga kami terus bisa mengantisipasi pergeseran kebutuhan nasabah,” ujar Bianto.

Di tahun 2020, kanal distribusi *Bancassurance* Allianz Life mampu membukukan pertumbuhan GWP sebesar kurang lebih setengah dari total GWP Allianz dalam satu tahun, di tengah-tengah pertumbuhan industri yang negatif. “Sangatlah penting bagi kami memiliki jalur distribusi yang kuat dan seimbang dari *agency*, bank, dan lainnya karena masih sangat banyak penduduk Indonesia yang belum berasuransi, sehingga kami perlu memaksimalkan seluruh jalur distribusi tersebut,” tegasnya.

Dalam hal ini, Allianz Life selalu fokus pada komitmennya untuk melindungi lebih banyak masyarakat (*insuring more people*). “Kami akan selalu melihat peluang untuk meningkatkan kerja sama *bancassurance* dengan berbagai mitra bank. “Filosofi bisnis kami adalah memberikan produk yang terbaik dengan *value* terbaik, disertai servis atau pelayanan yang prima pada nasabah dari semua *distribution channel* kami,” pungkasnya. ■ **W. Widiastuti**

3. Pandemi Menjadi Momen Memperkuat Kanal Agency Media Asuransi / Edisi Januari 2021 Hal. 38-39

Agent

Agent

Pandemi Menjadi Momen Memperkuat Kanal Agency

Pandemi Covid-19 telah mendorong pelaku di perasuransian untuk mengadopsi teknologi digital lebih cepat lagi. Namun peran tenaga pemasar masih tetap dibutuhkan dalam menyediakan solusi keuangan bagi para nasabah. Bahkan perusahaan asuransi tetap banyak yang melakukan perekrutan agen baru.



Penghargaan untuk para agen asuransi yang berprestasi

Seperti yang dilakukan oleh PT Chubb Life Insurance Indonesia (Chubb Life Indonesia). Perusahaan ini optimis dengan masa depan keagenan asuransi. Presiden Direktur Chubb Life Indonesia, Kumaran Chinan, mengatakan untuk menggantikan agen dengan teknologi otomatisasi bukan jawaban. "Chubb Life Indonesia sendiri mengadopsi pendekatan *online-offline* guna menjembatani antara kebutuhan industri akan digitalisasi dengan kebutuhan nasabah akan *human touch* (sentuhan manusia)," ungkapnya baru baru ini.

Kumaran mengatakan, asuransi jiwa adalah *people business*, yang hadir untuk nasabah pada momen paling penting dalam hidupnya sehingga menjadi fokus Chubb Life. Hal inilah yang membuat kehadiran agen-agen sangat krusial. "Dengan keahlian finansial yang dimiliki, agen Chubb Life membantu para nasabah mencapai *peace of mind*. Pada saat yang sama, kami juga menjunjung pentingnya

transformasi digital," jelasnya.

Lanjut Kumaran, Chubb Life Indonesia menerapkan pendekatan *online-offline* yang menggabungkan kedua aspek tersebut. Digitalisasi yang dilakukan terhadap keagenan tanpa mengesampingkan peran vital pendekatan personal antara agen dan nasabah. Para agen berkomunikasi dan memberikan konsultasi keuangan kepada nasabah secara *online*. "Termasuk proses perekrutan dan pelatihan agen baru juga secara virtual," tuturnya.

Menurut Kumaran, terlepas dari perlambatan ekonomi yang sedang terjadi, Chubb Life Indonesia telah meningkatkan rekrutmen agen. Di tahun 2020, rata-rata jumlah agen aktif per bulan meningkat hingga 65 persen dibandingkan tahun sebelumnya. "Kami terus menarik lebih banyak orang untuk memulai karier sebagai agen asuransi. Kami optimis masa depan keagenan asuransi dan tidak akan memperlambat laju rekrutmen dalam waktu dekat, apalagi permin-

taan akan asuransi jiwa dan perlindungan keuangan terus meningkat.

Hal senada juga diungkapkan oleh Head of Agency East Region Chubb Life Indonesia Kristianto Joe. Meski sedang menghadapi tantangan pandemi Covid-19, perseroan justru memperluas tim keagenan guna menghadirkan layanan bagi lebih banyak nasabah dan membantu mereka mencapai tujuan, mimpi, serta aspirasi finansialnya. "Dengan semakin banyaknya masyarakat yang terdampak pandemi dan kehilangan sumber pemasukan, maka banyak masyarakat yang mencari sumber pemasukan alternatif. Melihat hal ini, kami membuka kesempatan bagi individu-individu berbakat," ujarnya.

Secara terpisah, CEO PT Asuransi Jiwa Generali Indonesia (Generali Indonesia) Edy Tuhirman menjelaskan bahwa agen itu merupakan profesi yang menarik dan kompleks karena banyak hal yang harus dipelajari oleh seorang tenaga pemasar. Se-

orang agen dituntut harus dapat membuat *planning* keuangan calon nasabahnya sesuai dengan keinginan dan kebutuhan kliennya.

"Ke depan itu, agen asuransi merupakan orang-orang yang memiliki kemampuan dan kapasitas *brain power* harus tinggi. Karena harus bisa memikirkan kebutuhan nasabahnya seperti apa, *multiple*-kan aset hingga menghitung seperti apa. Agen yang bisa mengembangkan kariernya tentu akan memiliki penghasilan atau *income* yang sangat besar. Dan, itu hal yang wajar dan pantas dia menerimanya," tegas Edy.

Guna meningkatkan pendapatan premi di tengah pandemi Covid-19, Generali Indonesia baru-baru ini merilis aplikasi digital bernama *iPropose*. Melalui aplikasi ini, menurut Edy Tuhirman, calon nasabah dapat melakukan pembelian seluruh produk asuransi milik Generali secara digital. "Kita tidak tahu pandemi Covid-19 akan sampai kapan dan saat ini juga masih ada pembatasan sosial berskala besar. Oleh sebab itu, kami terus memberikan inovasi sehingga para agen pemasar bisa menawarkan produk kami ke klien yang ada di seluruh Indonesia," ungkapnya.

Edy menjelaskan melalui *iPropose* ini, ada tiga hal yang dapat dilakukan oleh nasabah. Mulai dari konsultasi

online dan tanpa tatap muka secara langsung dengan tenaga pemasar Generali. Kedua, pengajuan dan tanda tangan elektronik yang aman dan terverifikasi. Agen pemasar bisa menjual produk asuransi dari rumahnya masing-masing. Begitupun calon nasabah juga tidak perlu ketemu dengan agen sehingga tetap aman dan nyaman di tengah pandemi.

Marketing and Communication Group Head Generali Indonesia Vivin Arbiyanti Gautama menambahkan, jalur distribusi *agency* di Generali Indonesia memberikan kontribusi terbesar hingga 66 persen dari total pendapatan premi. Generali didukung lebih dari 11.000 agen aktif. Di tengah pandemi ini, jalur pemasaran melalui keagenan akan terus diperkuat. Perekrutan agen baru terus aktif dilakukan, karena peran agen masih cukup vital dalam memasarkan produk-produk asuransi.

Untuk mendukung aktivitas agen di tengah *physical distancing*, lanjut Vi-



Peran agen tetap dibutuhkan di masa pandemi bagi perusahaan asuransi

asuransi jiwa kepada masyarakat untuk meningkatkan pemahaman akan pentingnya perlindungan asuransi dan keuangan bagi ketahanan masyarakat," ungkap Elin saat paparan kinerja kuartal III/2020 industri asuransi jiwa beberapa waktu lalu.

Pandangan serupa juga disampaikan oleh Wakil Ketua Dewan Pengurus AAJI Maryoso Sumaryono. Di tengah pandemi Covid-19, perusahaan asuransi jiwa terus menghadirkan beragam inovasi dan meningkatkan pemanfaatan teknologi digital di saat berada pada masa *The New Normal* ini. Transformasi digital juga telah diperkenalkan dan diterapkan oleh AAJI kepada para tenaga pemasar untuk menggunakan teknologi digital dalam memasarkan dan menjual PAYDI sesuai kebijakan relaxasi yang dikeluarkan oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK).

Menurut Maryoso, untuk ujian tenaga pemasar juga sudah menggunakan *mobile apps* yang dikembangkan oleh AAJI, termasuk untuk proses klaim semakin dipermudah dengan menggunakan *online*, web atau *mobile apps*. Perusahaan asuransi telah mengembangkan kerja sama dengan berbagai perusahaan teknologi

agar tetap melayani nasabah dengan baik di tengah keterbatasan interaksi pada saat ini. "Pandemi Covid-19 ini telah mempercepat perubahan perilaku masyarakat yang semakin IT atau *digital oriented*," ungkap Maryoso saat menjadi pembicara dalam Webinar Insurance Outlook 2021 Media Asuransi pada Desember lalu. ■

Media Widhiastuti

4. **AAJI dan AAUI jalin kerja sama sertifikasi agen PAYDI bagi asuransi umum**
Kontan.co.id / 05-02-2021

KEUANGAN / ASURANSI

AAJI dan AAUI jalin kerja sama sertifikasi agen PAYDI bagi asuransi umum

Jumat, 05 Februari 2021 / 17:30 WIB



ILUSTRASI. Asosiasi Asuransi Umum Indonesia (AAUI)./pho KONTAN/Carolus Agus Waluyo/18/11/2020.

Reporter: **Maizal Walfajri** | Editor: **Handoyo** .

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dalam waktu dekat bakal merilis Surat Edaran (SE) Otoritas Jasa Keuangan (OJK) tentang produk asuransi yang dikaitkan dengan investasi (PAYDI). Ketentuan ini bakal memungkinkan asuransi umum menjual produk PAYDI yang lebih dahulu dipasarkan oleh asuransi jiwa.

Salah satu syarat dalam rancangan SE itu menyebutkan, PAYDI harus dijual oleh agen maupun non-agen yang telah memiliki sertifikasi agen PAYDI. Agar menghindari terjadinya pembajakan agen yang telah asuransi jiwa, Asosiasi Asuransi Umum Indonesia (AAJI) jalin kerja sama dengan Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI).

Ketua Umum AAUI Hastanto S M Widodo menyatakan saat ini asuransi umum belum memiliki lembaga sertifikasi profesi (LSP) yang bisa memproses sertifikasi pemasar PAYDI. Oleh sebab itu, AAUI mengandeng LSP milik AAJI untuk hal tersebut, namun pengeluaran sertifikasi ini tetap dari AAUI.

"AAUI lagi proses untuk membangun lembaga sertifikasi profesi milik AAUI, dengan memproses ke Badan Nasional Sertifikasi Profesi (BNSP) untuk lisensi operasional LSP AAUI. Agar ke depannya menangani sertifikasi PAYDI," ujar Direktur Eksekutif AAUI, Dody Achmad Sudiary Dalimunthe pada Jumat (5/2).

Pada tahap pertama kerjasama antara AAUI dengan LSP AAJI dalam sertifikasi pemasar PAYDI asuransi umum ini telah melibatkan sekitar 20 agen asuransi umum. Semua pemasar PAYDI yang telah lulus sertifikasi tersebut kemudian mendapatkan lisensi memasarkan PAYDI dari AAUI, dan dilaporkan ke OJK.

5. Prudential meluncurkan program santunan rawat inap pascavaksinasi
[Kontan.co.id](https://kontan.co.id) / 07-02-2021

KEUANGAN / ASURANSI

Prudential meluncurkan program santunan rawat inap pascavaksinasi

Minggu, 07 Februari 2021 / 19:03 WIB



ILUSTRASI: Nasabah melintas dekat logo asuransi Prudential di Jakarta, Rabu (7/2). KONTAN/Cheppy A. Muchlis/07/02/2018

Reporter: **Tendi Mahadi** | Editor: **Tendi Mahadi**

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. PT Prudential Life Assurance meluncurkan inisiatif Program Santunan Rawat Inap Pascavaksinasi yang tersedia di aplikasi Pulse by Prudential (Pulse) untuk mendukung kesuksesan program vaksinasi pemerintah Indonesia, termasuk vaksinasi COVID-19.

Hal ini sebagai aspirasi Prudential untuk membuat masyarakat Indonesia lebih sehat dan sejahtera, program bebas biaya ini ditujukan bagi nasabah maupun nonnasabah Prudential.

Melalui Program Santunan Rawat Inap Pascavaksinasi, Prudential memberikan santunan tunai sebesar Rp 1 juta per hari (maksimal 10 hari) sebagai bantuan jika penerima vaksin harus dirawat di rumah sakit karena mengalami Kejadian Ikutan Pasca Imunisasi (KIPI) dalam kurun waktu 14 hari kalender setelah vaksinasi.

Vaksinasi harus menggunakan vaksin resmi dari Pemerintah Indonesia serta diberikan oleh instansi yang berwenang, sesuai dengan aturan yang berlaku. Pendaftaran dapat dilakukan dengan mudah melalui aplikasi Pulse yang dapat diunduh secara gratis di Apple Apps Store dan Google Play Store.

Jens Reisch, *President Director* Prudential Indonesia menyebut vaksinasi adalah program yang sangat penting dari pemerintah untuk melindungi kesehatan publik guna mewujudkan masyarakat yang sehat dan sejahtera, sekaligus membantu pemulihan ekonomi.

"Kami siap mendukung pemerintah dengan memberikan santunan tunai kepada masyarakat apabila mereka harus dirawat di rumah sakit akibat efek samping pascavaksinasi. Inisiatif yang kami tawarkan melalui Pulse ini sejalan dengan komitmen kami dalam mewujudkan Indonesia yang sehat dan dapat bangkit kembali, serta selaras dengan tujuan perusahaan untuk membantu masyarakat mendapatkan yang terbaik dalam kehidupannya," kata dia dalam keterangannya, Minggu (7/2).

Program Santunan Rawat Inap Pascavaksinasi dari Prudential Indonesia dimulai sejak 6 Februari hingga 30 Juni 2021 dan tersedia bagi 350.000 pendaftar pertama yang berusia di atas 18 tahun hingga 60 tahun.

Pemerintah, dipimpin Kementerian Kesehatan Republik Indonesia, tengah melaksanakan sejumlah program vaksinasi yang bertujuan membangun ketahanan kesehatan nasional. Khusus program vaksinasi COVID-19 menargetkan 181,5 juta masyarakat di seluruh Indonesia.

Program tersebut, bersama dengan penerapan protokol kesehatan yang ketat dan pelaksanaan 3T (*testing, tracing, dan treatment*) akan menjadi fokus utama pemerintah tahun ini dan tahun depan guna mengakhiri pandemi dan memulihkan perekonomian nasional.

6. **Manulife Peduli Kesehatan Nasabah**
Media Asuransi / Edisi Januari 2021 hal. 59

Manulife Peduli Kesehatan Nasabah

PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia (Manulife Indonesia) senantiasa memfokuskan diri kepada kebutuhan nasabah yang kian beragam dan berubah seiring tantangan kehidupan yang dinamis saat ini. Presiden Direktur dan CEO Manulife Indonesia, Ryan Charland mengatakan masalah kesehatan dan tantangan ekonomi akibat pandemi Covid-19, menjadi salah satu fokus perhatian Manulife Indonesia.

“Di 2021, Manulife Indonesia akan terus memberikan solusi perencanaan keuangan terkait biaya kesehatan dan proteksi keuangan keluarga, mengingat pandemi Covid-19 masih akan mewarnai perjalanan pada tahun depan. “Tak hanya kesehatan dan proteksi keuangan, pelaku industri asuransi jiwa juga dituntut untuk menjaga keselamatan masyarakat. Menyikapi hal itu, kami menerapkan layanan *non face to face*,” katanya dalam keterangan resmi, (3/12). ■ **Edi**

7. **Tips dari Sequis: Jaga Finansial dan Jiwa Saat Terkena Kanker**
Media Asuransi / Edisi Januari 2021 hal. 60

Tips dari Sequis:

Jaga Finansial dan Jiwa Saat Terkena Kanker

Jika didiagnosa menderita kanker, keputusan bijaksana yang dapat kita lakukan adalah mematuhi jadwal pengobatan rutin dan berupaya meningkatkan kesehatan fisik semampunya. Satu lagi yang tidak kalah penting adalah mempersiapkan diri dari segala kemungkinan karena butuh biaya yang besar selama proses pengobatannya. Penyakit kritis, seperti kanker dijawab oleh Sequis melalui produk Sequis Q Infinite MedCare Rider dengan X Booster yang fokus pada perlindungan penyakit kritis.

Agency Development Manager PT Asuransi Jiwa Sequis Life (Sequis) Henry Kurniawan, "Jika sudah memiliki asuransi kesehatan, maka saat harus dirawat inap pasien bisa mendapatkan perawatan kesehatan karena perusahaan asuransi yang akan membayar biaya perawatan yang nilai tanggungannya sesuai dengan perjanjian yang tercantum pada polis," katanya dalam keterangan resmi 29 Desember 2020. ■ **Edi**

8. Astra Life Gandeng Traveloka Pasarkan Asuransi Secara Digital
Media Asuransi / Edisi Januari 2021 hal. 61



Astra life Gandeng Traveloka Pasarkan Asuransi Secara Digital:
Direktur Asuransi Jiwa Astra (Astra Life) Sri Agung Handayani (kiri) bersama *Senior Vice President of Financial Services & Partnership* Traveloka Yady Guitana (kanan) memperkenalkan produk asuransi jiwa yang dijual secara digital oleh Traveloka, 21 Desember 2020. Astra Life menggandeng Traveloka guna memperluas jangkauan distribusi produk secara digital.

■ EKSPANSI ALLIANZ

Allianz Menguasai Penuh Perusahaan Asuransi di China

SHANGHAI. Allianz semakin kuat menancapkan bisnisnya di Tiongkok. Allianz bakal memperoleh kepemilikan penuh atas bisnis asuransi jiwa dari China, setelah setuju membeli 49% saham yang belum dimiliki dalam sebuah usaha patungan.

Dilansir dari *Reuters* kemarin, perusahaan asuransi raksasa asal Jerman ini, melalui perusahaan induk di Tiongkok, akan mengakuisisi saham minoritas di Allianz Life Insurance Co China dari mitra usaha patungan Tiongkok, Citic Trust.

Langkah ini menunjukkan kepercayaan yang kuat dan komitmen jangka panjang Allianz Group pada pasar Tiongkok. Pembelian saham tersebut terjadi sebulan setelah China dan Uni Eropa menandatangani Perjanjian Investasi China-Uni Eropa serta mempromosikan kerjasama antarnegara.

"Allianz telah mengejar

100% kepemilikan entitas asuransi jiwa kami sejak langkah-langkah pembukaan diumumkan oleh pemerintah pada 2019," ujar Sergio Balbinot, *Chairman Allianz (China) Insurance Holding Co*, dalam pernyataan resminya.

**Allianz membeli
49% saham milik
perusahaan
patungan asal
China.**

Allianz akan memanfaatkan pengalaman manajemen globalnya, teknologi digital yang canggih, dan nilai mereknya untuk menyediakan asuransi jiwa yang profesional dan komprehensif. Tujuan akhir perusahaan asal Jerman tersebut tak lain menjaring semakin banyak nasabah di China.

Allianz menyebut, transaksi tersebut tetap tunduk pada persetujuan regulator.

Jumlah kesepakatan tidak diungkapkan dalam pernyataan Citic Trust. Perusahaan manajemen investasi Tiongkok itu tidak segera menanggapi permintaan konfirmasi atas kabar tersebut.

Pada bulan Januari 2021 ini, Allianz memperoleh persetujuan pemerintah untuk mendirikan perusahaan manajemen aset asuransi milik asing pertama di Beijing. Saat ini perusahaan asuransi tersebut meningkatkan ekspansi pada bidang ekonomi terbesar kedua di dunia.

"China berada di jalur untuk menjadi pasar asuransi terbesar secara global. Dengan pengumuman hari ini, kami dapat memastikan penguatan proposisi lokal Allianz," ujar Balbinot.

Selvi Mayasari

OJK Akui Masalah AJB Bumiputera Kian Pelik

JAKARTA – Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mengaku pihaknya bekerja keras agar semua kasus nasabah yang dirugikan oleh asuransi dapat memiliki solusi. Salah satu masalah asuransi yang pelik adalah AJB Bumiputera 1912. Pasalnya banyak pemilik polis tidak paham bentuk asuransi Bumiputera merupakan mutual atau usaha bersama.

“Khusus Bumiputera itu mutual, yaitu pemegang polis adalah pemilik perusahaan. Tapi masih banyak yang tidak mengerti. Mereka memiliki BPA yang dibentuk mewakili pemilik polis. Jadi mereka harus duduk bersama mencari solusi. OJK hanya sebatas mediator,” ujar Ketua Dewan Komisiner OJK Wimboh Santoso dalam *live streaming* yang dilakukan Ikatan Alumni UNS, Sabtu (6/2).

Dia menegaskan, OJK akan selalu transparan dalam sektor keuangan Indonesia. Namun keunikan Bumiputera adalah mereka satu-satunya asuransi mutual di Indonesia, bahkan di seluruh dunia pun sudah tidak banyak jumlahnya. Saat ini memang banyak asuransi dalam proses penanganan. “Kami akan minta pertanggungjawaban apa yang sudah dilakukan pengurus atau pemilik asuransi,” tegasnya.

Namun dia juga menyadari keresahan pemilik polis karena tidak mendapatkan kejelasan dari pemilik atau pengurus asuransi yang bermasalah. Menurutnya, hal ini wajar karena biasanya mereka yang bermasalah akan memberikan jawaban standar. “Biasanya opsinya sedang dibenahi, sedang cari investor, atau negosiasi supaya sabar. Paling itu jawabannya kalau sudah bermasalah,” ucapnya.

Tapi berbeda dengan Jiwasraya. Wimboh mengaku pemilik sudah siap berkomunikasi dan menawarkan opsi penyelesaian kepada nasabah.

Kami akan minta pertanggungjawaban apa yang sudah dilakukan pengurus atau pemilik asuransi.

WIMBOH SANTOSO

Ketua Dewan Komisiner OJK

Sementara itu dikabarkan kondisi terakhir AJB Bumiputera sedang mengalami krisis terbaru. Belum lama ini para pemegang polis secara sepihak memberontak menyiapkan anggaran dasar AJB Bumiputera yang baru. Begitu pun calon direksi dan komisiner yang diklaim lebih profesional.

Sebelumnya konflik AJB Bumiputera 1912 kembali mendapatkan tantangan terbaru. Mahkamah Konstitusi (MK) akan mengumumkan putusan uji materiil yang diajukan oleh petinggi Asuransi Jiwa Bersama (AJB) Bumiputera 1912 pada Kamis (14/1/2021) mendatang.

Mantan anggota BPA Bumiputera Nurhasanah telah mengajukan uji materiil ke MK untuk Undang-Undang No 40 Tahun 2014 tentang Perasuransian terhadap UUD 1945. Dia juga mengeluhkan, substansi PP 87/2019 tentang Perusahaan Asuransi Berbentuk Usaha Bersama sebagai turunan Undang-undang 40/2014 sudah berlawanan dengan isi anggaran dasar (AD) Bumiputera.

Beberapa poin yang merupakan gugatannya seperti penggantian istilah BPA menjadi rapat umum anggota (RUA). Selain itu dia juga mengajukan kebijakan pemerintah yang melarang anggota RUA merangkap anggota atau men-

jadi pengurus partai politik, calon atau anggota legislatif, calon kepala atau wakil kepala daerah, dan kepala atau wakil kepala daerah.

Menurut dia, ini tidak sesuai dengan AD Bumiputera. Sementara selama ini anggota BPA Bumiputera diisi oleh anggota atau pengurus partai atau anggota legislatif. Saat ini kondisi Bumiputera terus memburuk. Para anggota BPA tiga hari sebelum jabatannya berakhir 26 Desember 2020 telah memecat 3 direksi sehingga menyisakan kekosongan kekuasaan.

Pengamat asuransi Diding S Anwar menilai kondisi Bumiputera kini seperti sedang berebut bancakan harta karun. Ini terjadi di tengah suasana ketidakpastian, lalu kini menjadi dagelan konyol dan arena bumi hangus.

Karena itu, menurut dia, solusinya adalah penerapan GCG (tata kelola) yang harus dipatuhi seluruh *stakeholder* Bumiputera. “Termasuk pihak OJK sebagai regulator yang menjadi pengawas, pengawal, dan penegak aturan,” katanya.

Diding mengingatkan, sampai saat ini belum ada sanksi yang tegas diterapkan Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Sementara telah banyak pelanggaran oleh oknum petinggi internal yang terbukti, tapi hanya menjadi rahasia umum saja.

Dia berharap, semoga UU 40/2014 dan PP 87/2019 bisa menang dalam uji materiil di MK sehingga Bumiputera dapat tetap menjadi usaha bersama yang lebih baik lagi. Menurutnya saat ini sangat dibutuhkan adalah kemauan politik dari Presiden Jokowi untuk dapat menyelesaikan konflik di AJB Bumiputera.

“Hal ini sangat penting demi menyelamatkan aset bangsa Indonesia. AJB Bumiputera 1912 kini usianya sudah mencapai 109 tahun,” sebut Diding.

□ hafid fuad

PRUFast Permudah Masyarakat Mengakses Perencanaan Pensiun



Muh Iqbal Marsyaf

Jum'at, 05 Februari 2021 - 23:01 WIB



PRUFast, aplikasi Prudential, semakin memudahkan masyarakat mengakses layanan perusahaan. Foto/ist

JAKARTA - Standard Chartered Bank Indonesia (**Standard Chartered**) bersama PT Prudential Life Assurance (**Prudential Indonesia**) meluncurkan PRULife Harvest Plan. Untuk memperlancar masyarakat mengaksesnya, aplikasi **PRUFast** ikut dilibatkan.

PRUFast merupakan aplikasi digital milik Prudential. Melalui aplikasi tersebut, nasabah bersama dengan *financial service consultant* (FSC) dapat mengisi aplikasi pengajuan asuransi jiwa secara online setelah menerima informasi produk PRULife Harvest Plan.

Nasabah juga dapat berkonsultasi dengan FSC secara tatap muka virtual melalui PRUCekatan. Yakni, sistem pemasaran yang memungkinkan proses konsultasi hingga pengajuan produk asuransi berjalan lebih cepat, mudah, dan aman, tanpa harus mengunduh aplikasi tambahan.

Produk asuransi jiwa ini merupakan salah satu pilihan produk finansial yang memberikan perlindungan jiwa, serta memudahkan nasabah dalam mengelola keuangannya. Sekaligus memberikan ketahanan finansial di masa pensiun.

PRULife Harvest Plan memberikan beragam fleksibilitas dan kenyamanan bagi nasabah untuk mempersiapkan masa pensiunnya. Dimulai dari kemudahan proses pendaftaran yang cukup hanya dengan 1 pernyataan kesehatan, hingga fleksibilitas dalam menentukan masa pengumpulan dana dan masa pensiun.

Pandemik COVID-19 sendiri mengubah cara pandang orang Indonesia terhadap persiapan dana pensiun. Ini juga meningkatkan kesadaran mereka akan pentingnya melakukan persiapan untuk hal tersebut sedini mungkin. Berdasarkan survei global yang dilakukan Standard Chartered ke 12.000 responden di 12 negara di dunia, termasuk ke 1.000 orang Indonesia, 34% orang Indonesia menyebut persiapan tabungan pensiun sebagai tujuan finansial yang aktif mereka fokuskan saat ini.

PRULife Harvest Plan saat ini tersedia eksklusif bagi nasabah Standard Chartered di seluruh Indonesia. Berbagai manfaat lebih yang dapat dinikmati oleh nasabah PRULife Harvest Plan. "Pandemik COVID-19 semakin membuktikan kita tidak bisa mengandalkan tabungan semata sebagai jaminan finansial di masa setelah pensiun. Sangat penting bagi kita mulai mempertimbangkan investasi sedini mungkin untuk memastikan kesejahteraan diri kita, serta menikmati hidup nyaman yang layak kita dapatkan di usia tua nanti," kata Jens Reisch, President Director of Prudential Indonesia.

Sementara itu, Andrew Chia, Cluster CEO, Indonesia & ASEAN Markets, Standard Chartered, mengatakan, pihaknya senang dapat bermitra dengan Prudential, sebagai perusahaan asuransi jiwa terkemuka di Indonesia, untuk menghadirkan pilihan produk asuransi terbaik yang didukung oleh layanan yang prima kepada para nasabahnya.

"Melalui kolaborasi ini, kami ingin kembali mengingatkan masyarakat mengenai pentingnya perencanaan masa pensiun untuk menikmati kenyamanan baik selama masa produktif dan setelahnya," tambahnya.

PRULife Harvest Plan untuk Persiapan Pensiun

oleh: **TEMPO.CO**

Jumat, 5 Februari 2021 16:20 WIB

KOMENTAR



JAKARTA – Standard Chartered Bank Indonesia (Standard Chartered) bersama dengan PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia) pada 3 Februari 2021 meluncurkan produk asuransi jiwa PRULife Harvest Plan.

Produk ini merupakan salah satu pilihan produk finansial yang tidak hanya memberikan perlindungan jiwa, namun juga memudahkan nasabah mengelola keuangan mereka, sekaligus memberikan ketahanan finansial di masa pensiun.

PRULife Harvest Plan memberikan beragam fleksibilitas dan kenyamanan bagi nasabah untuk mempersiapkan masa pensiun mereka, dimulai dari kemudahan proses pendaftaran yang cukup hanya dengan 1 pernyataan kesehatan, hingga fleksibilitas dalam menentukan masa pengumpulan dana dan masa pensiun.

Melalui produk ini, nasabah dapat memilih antara 5 dan 10 tahun masa pengumpulan dana dan masa pensiun mulai dari usia 45, 50, 55, atau 60 tahun. Selain itu, nasabah juga diberikan keleluasaan untuk menentukan besaran nilai manfaat tunai bulanan yang dapat diterima di masa pensiun kelak.

Pandemi Covid-19 mulai mengubah cara pandang orang Indonesia terhadap persiapan dana pensiun. Berdasarkan survei global Standard Chartered ke 12 ribu responden di 12 negara di dunia, termasuk ke 1.000 orang Indonesia, 34 persen orang Indonesia menyebut persiapan tabungan pensiun sebagai tujuan finansial yang aktif mereka fokuskan saat ini.

PRULife Harvest Plan hadir dengan penawaran unik, yaitu perlindungan keluarga menyeluruh bagi generasi pertama hingga generasi kedua. Bagi generasi pertama, yaitu nasabah pemegang polis dan penerima manfaat, produk ini memberikan kepastian yang optimal untuk pensiun mapan.

Generasi kedua yaitu anak dari nasabah sebagai tertanggung, juga akan mendapatkan kepastian perlindungan finansial sebesar uang pertanggungan dari Prudential Indonesia apabila terjadi risiko sesuai dengan cakupan tanggungan. PRULife Harvest Plan saat ini tersedia eksklusif bagi nasabah Standard Chartered di seluruh Indonesia.

13. Allianz akan memperoleh kepemilikan penuh atas usaha asuransi jiwa China
Kontan.co.id / 06-02-2021

INTERNASIONAL / BISNIS

Allianz akan memperoleh kepemilikan penuh atas usaha asuransi jiwa China

Minggu, 07 Februari 2021 / 17:31 WIB



ILUSTRASI. Logo Allianz

Reporter: Selvi Mayasari | Editor: Yudho Winarto

KONTAN.CO.ID - SHANGHAI. Allianz akan memperoleh kepemilikan penuh atas bisnis asuransi jiwa dari China setelah setuju untuk membeli 49% saham yang belum dimilikinya dalam usaha patungan China.

Dilansir dari *Reuters*, Minggu (7/2), asuransi raksasa Jerman itu mengatakan, Allianz, melalui perusahaan induk di China, akan mengakuisisi saham minoritas di Allianz Life Insurance Co China dari mitra usaha patungan Tiongkok, Citic Trust, dalam sebuah langkah untuk menunjukkan kepercayaan yang kuat dan komitmen jangka panjang Allianz Group pada pasar China.

Pembelian saham tersebut dilakukan sebulan setelah China dan Uni Eropa mencapai Perjanjian Investasi China-UE untuk mempromosikan kerja sama mereka.

"Allianz telah mengejar 100% kepemilikan entitas jiwa kami sejak langkah-langkah pembukaan diumumkan oleh pemerintah pada 2019," ujar Sergio Balbinot, ketua Allianz (China) Insurance Holding Co, dalam pernyataan perusahaan.

Allianz akan memanfaatkan pengalaman manajemen globalnya, teknologi digital yang canggih, dan nilai mereknya untuk menyediakan asuransi jiwa yang profesional dan komprehensif agar semakin banyak pelanggan di China.

Allianz menyebut, transaksi tersebut tetap tunduk pada persetujuan regulator. Jumlah kesepakatan tidak diungkapkan dalam pernyataan itu. Citic Trust perusahaan manajemen investasi Cina juga tidak segera menanggapi komentar tersebut.

Pada bulan Januari, Allianz memperoleh persetujuan peraturan untuk mendirikan perusahaan manajemen aset asuransi milik asing pertama di Beijing China. Saat ini perusahaan asuransi tersebut meningkatkan ekspansi pada bidang ekonomi terbesar kedua di dunia.

OJK Sebut Masalah Asuransi Bumiputera Pelik

Hafid Fuad · Minggu, 07 Februari 2021 - 05:11:00 WIB



OJK mengatakan pihaknya bekerja keras agar kasus nasabah dirugikan asuransi memiliki solusi. (Foto: Antara)

JAKARTA, iNews.id - Ketua Dewan Komisiner Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Wimboh Santoso mengatakan pihaknya bekerja keras agar kasus nasabah dirugikan asuransi mendapat solusi. Salah satu kasus asuransi yang pelik adalah AJB Bumiputera 1912.

"Mereka memiliki BPA yang dibentuk mewakili pemilik polis. Jadi mereka harus duduk bersama mencari solusi. OJK sebatas mediator," ujar Wimboh dalam live streaming Ikatan Alumni UNS, Sabtu (6/2/2020).

Dia menegaskan OJK akan selalu transparan dalam sektor keuangan. Namun keunikan Bumiputera karena satu-satunya asuransi mutual di Indonesia, bahkan di seluruh dunia sudah tidak banyak jumlahnya.

Saat ini, banyak asuransi dalam proses penanganan. "Kami akan minta pertanggungjawaban apa yang sudah dilakukan pengurus asuransi," katanya.

Namun, dia juga menyadari keresahan pemilik polis karena tidak mendapatkan kejelasan dari pemilik/pengurus asuransi yang bermasalah. Menurutnya ini wajar karena biasanya mereka yang bermasalah akan memberikan jawaban standar.

"Biasanya opsinya sedang dibenahi, sedang cari investor, atau negosiasi supaya sabar. Paling itu jawabannya kalau sudah bermasalah," ujarnya.

Tapi berbeda dengan Jiwasraya. Menurutnya pemilik sudah siap berkomunikasi dan menawarkan opsi penyelesaian kepada nasabah.

Sementara itu, dikabarkan kondisi terakhir AJB Bumiputera merhadapi krisis baru. Belum lama ini para pemegang polis secara sepihak memberontak menyiapkan anggaran dasar AJB Bumiputera yang baru. Begitupun calon direksi dan komisioner yang diklaim lebih profesional.

Editor : Dani Dahwilani

OJK Buka-bukaan soal Peliknya Masalah AJB Bumiputera

Hefid Fuad, Jurnalis · Minggu 07 Februari 2021 08:06 WIB



Ketua DK OJK Wimboh Santosa (Foto: Okezone)



A A A

JAKARTA - Otoritas Jasa Keuangan (**OJK**) bekerja keras agar semua kasus nasabah yang dirugikan oleh asuransi dapat memiliki solusinya. Salah satu masalah asuransi yang pelik menurutnya adalah **AJB Bumiputera** 1912.

Hal ini karena banyak pemilik polis tidak paham bentuk **AJB Bumiputera** merupakan mutual atau usaha bersama.

"Khusus Bumiputera itu mutual yaitu pemegang polis adalah pemilik perusahaan. Tapi masih banyak yang tidak mengerti. Mereka memiliki BPA yang dibentuk mewakili pemilik polis. Jadi mereka harus duduk bersama mencari solusi. OJK hanya sebatas mediator," ujar Ketua DK **OJK** Wimboh Santoso dalam live streaming Ikatan Alumni UNS, Jakarta, Sabtu (6/2/2021) malam.

Dia menegaskan OJK akan selalu transparan dalam sektor keuangan Indonesia. Namun keunikan Bumiputera karena satu-satunya asuransi mutual di Indonesia, bahkan di seluruh dunia pun sudah tidak banyak jumlahnya. Saat ini memang banyak asuransi dalam proses penanganan.

"Kami akan minta pertanggungjawaban apa yang sudah dilakukan pengurus/pemilik asuransi," tegasnya.

Namun dia juga menyadari keresahan pemilik polis karena tidak mendapatkan kejelasan dari pemilik/pengurus asuransi yang bermasalah. Menurutinya ini wajar karena biasanya mereka yang bermasalah akan memberikan jawaban standar.

"Biasanya opsinya sedang dibenahi, sedang cari investor, atau negosiasi supaya sabar. Paling itu jawabannya kalau sudah bermasalah," katanya.

16. [Foto] Asuransi Melalui E-Commerce
Kontan, hal. 10 / 08-02-2021

Asuransi Melalui E-Commerce



KONTAN/Carolus Agus Waluyo

Calon nasabah memilih produk asuransi melalui salah satu *e-commerce* di Jakarta, Ahad (7/2). Riset Swiss Re Institute mencatat 76% masyarakat Indonesia tertarik membeli produk asuransi secara daring. Adapun, platform yang paling banyak dipilih adalah dagang elektronik (*e-commerce*) dan teknologi finansial (*fintech*).